

Comercio Internacional: Ventajas comparativas, desventajas distributivas

Por [Sergio Oscar Anchorena](#) (*)

En el caso de Argentina y en medio de la discusión sobre especialización y comercio internacional los procesos productivos no utilizan los factores específicos que se suponen en el modelo neoclásico. Las manufacturas se producen utilizando trabajo y capital, pero la producción de alimentos utiliza fundamentalmente tierra y capital. Entonces, el factor productivo trabajo no es disputado entre la industria y el agro, sino que la disputa se da por el factor capital. Cuando "triunfa" la visión industrialista crece el empleo (con limitaciones) y mejoran relativamente el salario y el beneficio; y cuando triunfa la explotación de recursos naturales mejoran el beneficio y la renta, pero caen los salarios.

Introducción

La teoría del Comercio Internacional correspondiente a la visión neoclásica de la economía presenta el librecambio como una actividad que sólo puede traer ventajas para los países. Sin embargo, la experiencia Argentina muestra que si esa ventaja existe, no es una ventaja para toda la población. En este trabajo, a partir de los modelos dominantes respecto del comercio, se muestra que el comercio en países como la Argentina -si no está acompañado de políticas redistributivas- al mismo tiempo que permite acceder a más bienes y servicio al conjunto de la población, priva a una parte de esta población de su consumo, dadas las características de la estructura productiva local.

De acuerdo con la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, expuesta en la actualidad por Paul Krugman y Maurice Obstfeld en su libro "Economía Internacional: Teoría y Política" (2001), texto de referencia en la mayoría de los cursos de grado de Economía Internacional para la formación de los futuros economistas, los países intercambian por necesidad y por conveniencia. Esto es, importan lo que les es difícil o caro producir y exportan aquellos productos para los que son más productivos.

En esta relación comercial, la diferencia entre los países es la base del intercambio, siendo que a diferentes países les resulta más fácil producir diferentes bienes por diferentes causas, esta diferencia de productividad da origen a las llamadas ventajas comparativas.

Siguiendo con esta visión, el comercio resulta siempre benéfico, por un lado incrementa las posibilidades de consumo de los residentes del país al abrir las fronteras a productos de afuera; por el otro, ahorra trabajo al traer un artículo externo que sería muy trabajoso producir en el país. El intercambio resulta entonces una forma de producción indirecta: el comercio se convierte en un método de producción que facilita la satisfacción de necesidades a un menor costo porque implica menos esfuerzo de producción intercambiar que producir ciertos bienes.

Sin embargo, en períodos de amplia apertura comercial en Argentina y baja intervención redistributiva del Estado, los muchos indicadores sociales se empeñan en mostrar que

(*) Invitado.
Lic. en Economía. Universidad
Nacional de Mar del Plata

las pretendidas ventajas no resultan tales para gran parte de la población local. A modo de ejemplo, en el cuadro 1 se presentan algunos indicadores de lo afirmado.

Como se observa en el cuadro aún cuando el PBI per cápita (disponible) tiende a crecer, la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso también crecen, mostrando todas estas variables una alta asociación con las exportaciones y la apertura económica que, a su vez, son las más fuertemente asociadas entre sí. Justamente la asociación más fuerte, en segundo lugar, se da con el índice de Gini que mide la desigualdad en la distribución del ingreso entre las personas.

Cuadro N°1
Pobreza, Distribución, PBI y Apertura

	Pobreza % de personas	Pobreza % de hogares	Índice de Gini IPCF(*)	PBI per cápita pesos \$ de 1993	Exportaciones X \$ millones de 1993	Índice de Apertura (X+M)/PBI
May-93	17.70	13.60	0.46	7099.00	16.341	0.162232
May-94	16.10	11.90	0.45	7434.00	18.840	0.181867
May-95	22.20	16.30	0.47	7147.00	23.085	0.193886
May-96	26.70	19.60	0.49	7462.00	24.850	0.207049
May-97	26.30	18.80	0.49	7983.00	27.876	0.229817
May-98	24.30	17.70	0.50	8203.00	30.838	0.242054
May-99	27.10	19.10	0.50	7841.00	30.449	0.233393
May-00	29.70	21.10	0.51	7698.00	31.272	0.238032
Correlación con las exportaciones	0.884176	0.857068	0.931106	0.816468	1	0.989817
Correlación con la apertura	0.845753	0.81576	0.904953	0.882332	0.989817	1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC y el documento *Distribución del ingreso, pobreza y crecimiento en la Argentina de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo*.

(*) El índice de Gini mide la desigualdad en la distribución del ingreso, su valor varía entre 0 y 1, El valor 0 representa igualdad absoluta, El valor 1 indica La máxima desigualdad. IPCF = Ingreso Per Cápita Familiar (Ingreso total familiar / n° de integrantes del hogar)

Y esto ocurre aún hoy, en un contexto en que la apertura comercial y el tipo de cambio favorecen las exportaciones de tal manera que las retenciones que el estado realiza son soportadas (no sin protestar) por los sectores que producen commodities agropecuarios para el comercio tanto en el mercado interno como externo.

Esta discrepancia entre las ventajas comparativas y las desventajas distributivas, según opinión del autor, se debe a que los autores clásicos basan su teoría en ciertos supuestos que, en lugar de ser simplificaciones son, en muchos casos, afirmaciones falsas, al menos cuando se realizan en contextos y condiciones diferentes de aquellas en las que fueron concebidos. Siguiendo a Marcel Van Meerhaeghe (1980), los supuestos básicos de la teoría económica clásica, origen y fundamento del actual modelo general de comercio son:

- A) Inmovilidad internacional y movilidad nacional de los factores productivos.
 - B) Rendimientos constantes a escala.
 - C) Inalterabilidad del conocimiento tecnológico.
 - D) Pleno empleo.
 - E) Dotación de factores inalterada.
 - F) Competencia perfecta.
 - G) Factores de producción homogéneos.
 - H) Ausencia de costos de transporte y de restricciones al comercio tales como los derechos aduaneros.
 - I) Necesidades constantes en cada país.
- A estos supuestos clásicos yo agrego:
- J) El trabajo es un factor móvil, que es disputado por los diferentes sectores productivos.

Si bien es posible que, bajo estas condiciones, el comercio internacional fuera un hecho ventajoso para todos los países que participan en él y sus habitantes, lo cierto es que estos supuestos no se cumplen en el mundo de hoy, en general, y en la Argentina del siglo XXI en particular. Pese a ello, aun manteniendo algunos de estos supuestos, el modelo de comercio internacional puede llevar a conclusiones diferentes de aquellas que sólo encuentran beneficios para los países como resultado del intercambio.

En este trabajo se hace un recorrido por las ideas que actualmente justifican el libre cambio, que se enseñan en la mayoría de los cursos de economía, se discute la pertinencia de los modelos más actuales y se adecúan los supuestos de los mismos para analizar la realidad Argentina en relación al comercio internacional.

A partir de esta adecuación, se analizan las características y consecuencias del intercambio comercial sobre la estructura productiva, la distribución del ingreso y las posibilidades de consumo para la población de países como la Argentina, es decir, países con abundancia de tierra, escasez de población y capital, y exportador de bienes salario. Países en los que la inclusión social a través de un ingreso para gran parte de la población se da sólo a través del empleo.

Sorprendentemente, al menos para el autor, el modelo de los factores específicos levemente modificado, para captar mejor la especificidad de la estructura productiva argentina, y aun conteniendo muchos de los supuestos neoclásicos, da cuenta bastante bien de algunos de los efectos del comercio en la economía local.

Ventajas comparativas y dotaciones de factores

Fue David Ricardo (1772-1823) quien enunció el principio de las ventajas comparativas, aún aceptado, como origen y fundamento de los beneficios del comercio. Este principio encabeza la gran mayoría de (o acaso todos) los textos actuales sobre Economía Internacional.

Según el modelo ricardiano, las ventajas comparativas se originaban en la diferente productividad de la mano de obra, ya que consideraba al trabajo como único factor productivo. Luego, la teoría económica clásica, y después la neoclásica, han incorporado en su análisis otros factores. En lo que respecta al desarrollo de este trabajo, los factores tierra y capital resultan decisivos. La dotación de factores de cada

país, y la tecnología disponible, determinan la frontera de posibilidades de producción (en adelante FPP) que representa todas las combinaciones posibles de bienes o tipos de bienes que un país puede producir haciendo uso eficiente de los recursos o factores en un período de tiempo.

Así surgen modelos como el desarrollado por los economistas suecos Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979), que considera una economía con dos factores y a la abundancia relativa de uno de ellos como el factor que determina la ventaja comparativa. Así, partiendo de un modelo que utiliza sólo los factores tierra y trabajo derivan que, en presencia de los mismos procesos productivos, para un país con abundancia relativa de tierra, la FPP estará sesgada hacia la producción de alimentos y para un país con mucha abundancia relativa de trabajo, hacia las manufacturas.

El modelo de Heckscher-Ohlin, básicamente muestra que para dos países A y B, donde la única diferencia fuera sólo la dotación de factores (y con ella los precios relativos entre los factores), aún con las mismas preferencias sociales, el comercio resultaría beneficioso para ambos países, ya que aumentaría las posibilidades de consumo para los dos. Con una especialización parcial de cada país en los productos que es más productivo aumenta la producción total, y con ella los bienes y servicios disponibles a través del intercambio comercial. Es decir, a través de la producción total de los dos países, ambos pueden ampliar sus posibilidades de consumo.

La ventaja comparativa procede en este caso, de la abundancia relativa de un factor por sobre otro, diferencia que permite, a partir del intercambio, obtener ganancias por el comercio, a través del intercambio que resulta una forma de producción indirecta, como ya fuera desarrollado en el modelo ricardiano del apartado anterior.

Entre los corolarios más importantes de este modelo está el de la igualación de los precios relativos de los productos y de los factores entre los dos países. Cuando existe comercio y libre movilidad de los factores en el interior de cada país, la distribución funcional del ingreso, esto es, la forma en que se reparte el ingreso como retribución entre los factores productivos se modifica después de la apertura comercial. Es decir, el comercio genera ganadores y perdedores.

Los dueños del factor utilizado de manera relativamente más intensiva en el producto exportable, esto es, los dueños del factor abundante, son los que ganan, ya que la nueva relación de precios los favorece, y los dueños del factor escaso son en consecuencia los que pierden ya que ven reducidos los precios de sus productos y, consecuentemente, la retribución que reciben por el uso de su factor en la producción (Krugman y Obstfeld, 2001).

Pese a lo poco realista de sus supuestos, especialmente respecto de que todos los países puedan acceder a los mismos procesos productivos, el modelo de H-O, suele ser utilizado como guía para la asignación de los factores en los países en desarrollo (Chenery, 1973).

En la misma línea argumental, el modelo de los factores específicos, desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones permite construir la FPP tomando en consideración que la producción de diferentes bienes utiliza diferentes factores, pero considera tres en lugar de dos: trabajo, tierra y capital. El uso de cada factor o no, depende del tipo de bien a producir. Este modelo es de mucho interés para entender el caso que nos ocupa.

Se parte del supuesto de dos tipos de bienes, manufacturas y alimentos, y tres factores productivos, tierra, capital y trabajo, cada uno de ellos homogéneo. Los creadores del modelo, y Krugman-Obstfeld (2001) luego, suponen que ambos procesos productivos

compiten por el uso del factor trabajo (factor con libre movilidad), el cual combinan con capital, para la producción de manufacturas, y con tierra, para la producción de alimentos.

Las conclusiones que sacan son similares a las de Heckscher y Ohlin: a un país con abundancia de tierra, le convendrá especializarse en la producción de alimentos, a un país con abundancia de capital le convendrá especializarse en la producción de manufacturas, y, en cualquiera de los dos casos, el trabajo (la mano de obra) estará siempre plenamente empleado, por uno u otro sector productivo.

Aquí también aparecen ganadores y perdedores pero siendo que, como se dijo, los trabajadores siempre están empleados, una especialización parcial hacia la producción de alimentos, tendrá como ganadores a los dueños del factor tierra, y perdedores a los dueños del capital, lo contrario ocurriría si la especialización fuera hacia la producción de manufacturas.

Modelo de los factores específicos para países como la Argentina

Lo que se presenta en este apartado surge de un modelo elaborado sobre la base del modelo de los factores específicos, pero incorporando entre sus supuestos algunos que representen mejor las características de países como la Argentina, esto es, países con mucha disponibilidad de tierra, escasez de capital, con escasa población y cuyas exportaciones principales son bienes salario (una versión más formalizada se presenta en Anchorena 2007a y 2007b).

Resulta interesante que, ante la apertura comercial en Argentina se cumplen algunas de las predicciones del modelo de los factores específicos de Samuelson y Jones, fundamentalmente la especialización parcial del país en la producción de alimentos (o commodities) en detrimento de la producción de manufacturas, el aumento del precio de los primeros en relación a los segundos y la existencia de ganadores y perdedores.

Sin embargo, según el modelo de los factores específicos los perdedores deberían ser los dueños del factor capital, mientras que los trabajadores empleados por el sector manufacturero sin la especialización parcial, simplemente, cambiarían su sector de ocupación al de alimentos. Sin embargo, como se observó en el cuadro 1, esto no ocurrió. El desempleo, la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso, acompañan a la especialización parcial adjudicable a la apertura con lo que los perdedores, en nuestro caso, parecen ser los poseedores del factor trabajo.

Esto se debe, en principio, a que los procesos productivos en los sectores no utilizan los factores específicos que se suponen en el modelo de Samuelson y Jones. Coincidiendo con los autores, las manufacturas se producen utilizando, fundamentalmente, trabajo y capital pero la producción de alimentos utiliza fundamentalmente tierra y capital. Acaso, en el contexto en que surge el modelo, el supuesto de una función de producción de alimentos que utiliza, fundamentalmente, tierra y trabajo, fuera cierto pero en Argentina de finales del siglo XX y principios del siglo XXI sin duda no lo es.

Apoya esta afirmación un análisis del producto, la inversión y el trabajo empleado en el sector de la producción de alimentos, presentado en el cuadro 2, que muestra que el producto y la inversión acumulada aumentan, mientras el empleo del factor trabajo disminuye, además de ser mínimo, en comparación con el total de empleo de este factor en el país.

Para reducir los efectos de la inflación y del tipo de cambio se llevaron los factores utilizados a unidades físicas. Para la inversión de capital (K) en el sector agrícola se

obtuvieron los datos correspondientes a la “venta de máquinas agrícolas nacionales e importadas” (series trimestrales obtenidas de los Informes de coyuntura de la industria de Maquinaria Agrícola, correspondiente a Cosechadoras, Tractores y Sembradoras) y a fin de transformar la inversión en unidades físicas se utilizó como unidad de referencia de la inversión la cosechadora, que constituye la inversión principal en términos de montos invertidos y de cantidad de unidades adquiridas. Para esto, el monto de la inversión a pesos corrientes de cada período en maquinaria agrícola se dividió por el precio promedio de las cosechadoras en ese período, construyendo la serie del capital acumulado depreciado desde el trimestre 2002/I hasta el trimestre 2007/I.

En el caso del trabajo (L), se calculó sobre la base de la tasa de actividad, la tasa de empleo y las estimaciones de población del INDEC para el decenio 2001-2010, reconstruyendo la PEA por años, interpolando trimestre por trimestre, y, se tomó como variable proxy del % de personas empleadas en el sector primario, obteniendo así el número de personas implicadas como factor de producción (expresado en miles). Esta serie, dados los datos que proporciona el INDEC, sólo se pudo reconstruir entre el trimestre 2003/I y el trimestre 2007/I, lo que condicionó los períodos analizados en las series que siguen.

En el caso del producto, se tomó como referencia el producto bruto para la rama agricultura, ganadería, caza y silvicultura, a valores corrientes, y se convirtió a unidades físicas, millones de toneladas de soja, dividiendo el monto del producto por el precio de un millón de toneladas de soja en el mismo período. El precio de la soja se obtuvo considerando el precio FOB en los puertos argentinos, según datos de la Dirección de Mercados Agroalimentarios, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, y la cotización del dólar en el período correspondiente, de acuerdo a datos del BCRA. Se procedió a desestacionalizar la serie.

Los resultados se presentan en el cuadro 2.

Cuadro N °2
Capital, trabajo y producto en el sector alimentos

Trimestre	Capital (1)	Trabajo (2)	Producto (3)
2003/I	3038	337	47.73
2003/II	4250	251	59.63
2003/III	5784	263	53.23
2003/IV	7614	187	51.80
2004/I	9348	187	48.88
2004/II	10974	191	49.74
2004/III	12518	191	55.39
2004/IV	14260	157	59.64
2005/I	15103	144	71.91
2005/II	16530	157	63.91
2005/III	17780	148	67.27
2005/IV	19272	159	66.38
2006/I	20057	171	76.63
2006/II	21142	163	68.89
2006/III	22016	127	66.05
2006/IV	22988	150	63.16
2007/I	23875	152	72.63
Correlación c/ producto	0.795	-0.635	1.000
(1) En cosechadoras (2) En miles de personas (3) En millones de toneladas de soja			

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC, SAGyP, BCRA

La explicación de esto se encuentra en que la producción agrícola ha experimentado una triple transformación que abarca los tres aspectos del denominado problema económico. Este cambio ha afectado las respuestas al “¿qué producir?”, al “¿cómo producir?”, y, finalmente al “¿para quién producir?”.

Así, la soja transgénica forrajera ocupa aproximadamente el 60% del área cultivada, desplazando a las producciones tradicionales a las que se asignaba el factor tierra durante la segunda mitad del siglo XX, el trigo, el maíz, el lino y la carne bovina (Reca, L., 2006).

Este cambio, vino acompañado desde fines del siglo XX de un cambio tecnológico, caracterizado por el uso de agroquímicos y la siembra directa, procedimientos que incorporaron altas inversiones en tecnología, investigación y desarrollo (Reca, L., 2006) y que han dado como resultado procesos productivos que reducen sustancialmente el empleo de mano de obra. Esto va acompañado del aumento del tamaño de las explotaciones y, consecuentemente de la desaparición de pequeñas producciones de agricultura familiar que emplean procesos de trabajo intensivos.

Según Alberto Lapolla (2009), desde la década del '90 han desaparecido aproximadamente 330.000 productores pequeños, y la tecnologización permite que se necesiten sólo 2 trabajadores para cultivar 1000 toneladas de soja transgénica, contra entre 20 y 30 trabajadores que utiliza la agricultura familiar para cultivar 100 hectáreas. Esto es, 10 veces más superficie cultivada, con 10 veces menos consumo de trabajo.

Finalmente el destino de la mayor parte de la producción agrícola dejó de ser el consumo humano directo, para convertirse en un forraje rico en proteína, insumo para la producción de carnes en otros países.

Cuadro N°3

Trabajo, tasa de empleo y producto en el sector manufacturas

Trimestre	Trabajo (4)	Empleo (5)	Producto (6)
2003/I	2297	36.3	36841
2003/II	2250	37.4	40647
2003/III	2434	38.2	44771
2003/IV	2353	39.1	45550
2004/I	2360	38.9	42655
2004/II	2620	39.4	46242
2004/III	2520	40.1	49249
2004/IV	2598	40.4	49761
2005/I	2599	39.4	45201
2005/II	2508	40.1	49852
2005/III	2547	41.1	52778
2005/IV	2501	41.3	54089
2006/I	2546	40.7	49482
2006/II	2664	41.8	54289
2006/III	2557	41.6	57634
2006/IV	2534	42.1	58495
2007/I	2515	41.7	52722
Correlación c/producto	0.682	0.964	1.000
(1) En miles de personas (2) Tasa de empleo en % (3) En millones de \$ de 1993			

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC, SAGyP, BCRA

En el caso de la producción manufacturera, en cambio, resulta difícil conseguir datos fiables sobre la inversión real de capital en el sector. Es posible suponer que el desarrollo del sector presenta un cambio en el nivel de actividad, con un mayor uso de la capacidad instalada, que había permanecido ociosa durante los '90.

Sin embargo, el cuadro 3, muestra que existe una fuerte asociación entre el producto del sector y la mano de obra empleada, y, una asociación aún más fuerte con la tasa de empleo en general.

Esta fuerte asociación de la tasa de empleo de la economía con la actividad del sector manufacturero, aun más fuerte que con la mano de obra empleada efectivamente por el sector, se explicaría por el hecho de que, como señalan Diamand y Nochteff (1994, 1999), y Azpiazu, Basualdo y Schorr (2001), entre otros, muchos de los servicios se encuentran estrechamente asociados a la producción manufacturera, que es el sector que brinda el dinamismo en la economía.

Así, en el contexto de países como la Argentina, el factor escaso por el que compiten el sector productor de manufacturas y el productor de alimentos no es el trabajo, sino el capital, que se orientará como inversión a un sector u otro dependiendo de cuál sea el que le resulte más lucrativo.

El tema es que cuando el capital se dirige hacia el sector de alimentos, en detrimento del sector manufacturero, éste último tiende a destruir puestos de trabajo propios y del sector de servicios a él asociado. Así podría suponerse que la función de producción de manufacturas es de proporciones casi fijas y, por lo tanto, a menos capital invertido (o utilizado) menos trabajo contratado.

Este supuesto forma parte de la llamada hipótesis de las limitaciones tecnológicas propuesta por R. S. Eckaus (1955), quien la utiliza para explicar el desempleo en los países en desarrollo. Según esta hipótesis existe una cantidad limitada de procesos productivos disponibles para ciertos productos y, sólo cuando ambos factores están disponibles en las proporciones adecuadas, existe la posibilidad de que se puedan utilizar ambos de un modo simultáneo (p 294).

Siendo el factor móvil -en el corto plazo- el capital, el factor trabajo resultaría, aparentemente menos ajustable dadas las tradicionales rigideces del mercado laboral. Pero si a esto se suma una "Ley de Flexibilidad Laboral", que posibilita que el empleador realice prácticas abusivas contra los empleados las funciones de corto plazo y de largo plazo tenderán a coincidir ya que ambos factores son móviles.

Así, para cada cantidad de capital invertido en la producción de manufacturas corresponderá una cantidad óptima del factor trabajo empleado que, dada la flexibilidad laboral, los empresarios podrían ajustar sin costos de indemnizaciones, cuando la reducen, y sin riesgos de pagarlos, cuando la aumentan. Es decir, la función de producción de corto plazo coincidirá con el sendero de expansión y se comporta en la práctica como una función de producción de proporciones fijas.

En cualquier caso, el capital invertido o no en la producción de manufacturas se relaciona con el desempleo. Este es una función decreciente del capital invertido en la fabricación de manufacturas, es decir, a más inversión, más producción y menos desempleo y a menos inversión, menos producción y más desempleo.

Posibilidades de consumo, preferencias sociales y distribución del ingreso

Definitivamente el comercio internacional y la especialización parcial aumentan las

posibilidades de consumo de los habitantes del país, a través de las ventajas comparativas. En concordancia con lo que predice el modelo, resulta más barato importar una parte de las manufacturas que producirlas y esto aumenta los bienes y servicios disponibles para el consumo.

El problema está en quién puede efectivamente acceder a estos bienes y servicios y realizar efectivamente este consumo. Es necesario considerar que tanto las preferencias sociales de consumo, como la distribución del ingreso están relacionadas con la estratificación social que surge de la estructura productiva. Desde el punto de vista de la producción que plantea el modelo se deriva que existen al menos tres sectores sociales como resultado de la propiedad de los factores productivos implicados: los propietarios de capital (los capitalistas), los propietarios de la tierra (los terratenientes) y los asalariados (que proporcionan la fuerza de trabajo).

¿Ahora bien, quién tiene la posibilidad de imponer sus preferencias de consumo en la distribución del ingreso que surge del modelo?

Para ello es necesario analizar la posibilidad que tiene cada sector social, de acuerdo con su participación en el proceso productivo, de imponerse sobre los otros para asegurarse el ingreso y consecuentemente el consumo.

En primer lugar, los capitalistas pueden imponer su preferencia porque son poseedores del factor escaso que se utiliza en los dos procesos productivos. Tienen el poder de orientar la inversión del capital hacia una u otra actividad productiva o simplemente no invertir en forma de capital productivo (no hay que descartar la posibilidad de invertir en capital especulativo). Dicho de otra forma, el único incentivo que pueden tener nuestros capitalistas para invertir en la producción de uno u otro tipo de bien, siempre pensando en que persiguen sólo su propio interés, es obtener un ingreso mayor que el que da el capital especulativo y acceder, si así lo desean, a más bienes y servicios.

Los terratenientes tienen el poder que está determinado por ser los dueños del factor específico necesario para producir un bien exportable que, a la vez, es un bien salario y de primera necesidad -tanto para los asalariados como para los capitalistas y para ellos mismos-. Como casi no necesitan de los trabajadores para producir alimentos (recuérdese que la función de producción de alimentos necesitaba casi sólo de tierra y capital) están en condiciones de negociar sólo con los capitalistas la distribución del ingreso y sus posibilidades de consumo.

Finalmente para los asalariados, en tanto que poseen un factor que sólo se utiliza en la producción de manufacturas y sus servicios asociados, será siempre preferible que se produzca el máximo de manufacturas posible, no para consumirlas, sino para conservar el empleo y poder acceder a los bienes salario (los alimentos). Pero el trabajo es el factor específico que se utiliza en la producción del bien que el comercio lleva a producir menos, y que además se abarata. Es por esto que, en ausencia de una intervención redistributiva del estado, se verán obligados a disminuir su salario en pos de la productividad y la competitividad y a riesgo de perder el empleo si los costos aumentan y se decide producir menos e importar más manufacturas.

Por otra parte, si a la reducción de los salarios se agrega el desempleo que se asocia a la mayor asignación relativa del capital productivo a la producción de alimentos, esto, además de obrar como freno a los reclamos salariales, reduce las posibilidades de consumir alimentos por parte de la población asalariada y, consecuentemente, el excedente de alimentos exportables aumenta y con él los ingresos de capitalistas y terratenientes.

Sorprendentemente, el resultado de adecuar el modelo de los factores específicos a la situación de países como la Argentina, conduce a resultados similares a los del modelo ricardiano, resultados que se presentaron en el cuadro 3 (“ahorro de mano de obra”) sólo que, en nuestro contexto, este ahorro de mano de obra significa desempleo, desigualdad en la distribución del ingreso, pobreza y exclusión social.

A modo de conclusión

Un análisis de los argumentos y modelos utilizados para justificar las aparentes ventajas del comercio internacional muestra que los supuestos en los que se basan no se cumplen, al menos en contextos como el nuestro, dada la estructura productiva y la dotación de factores que determinan las ventajas comparativas para el comercio internacional.

En particular analizando el modelo de los factores específicos resultan inadecuados el supuesto de pleno empleo, la función de producción de alimentos y la movilidad de los factores en el corto plazo.

Es verdad lo que sostienen Krugman y Obstfeld (2001) respecto de que el comercio genera ganadores y perdedores, y que los ganadores son los dueños del factor utilizado de manera relativamente más intensiva en el producto exportable. En nuestro caso, los terratenientes ganan. Por otro lado, los dueños del capital, factor utilizado en los dos sectores, no pierden. Por último, los dueños del factor escaso, que no se utiliza en la producción del producto exportable, o sea, los que pierden, son los trabajadores.

Si el estado cree que tiene que proteger a los trabajadores no puede menos que utilizar instrumentos de política económica que limiten la exportación de aquellos productos de primera necesidad, los alimentos en nuestro caso, de modo que, para cualquier relación de precios internacionales, nunca puedan quedar en el país menos cantidades de estos bienes que los necesarios para abastecer a toda la población.

La mayor disponibilidad de bienes y servicios debería ir acompañada de asegurar la dotación de alimentos para todos los habitantes. Estas conclusiones avalan algunas de las políticas de cuotificación, limitaciones a ciertas exportaciones y retenciones a otras, en tanto políticas económicas que reorientan los factores productivos y no, como algunos sostienen, en tanto políticas sólo tributarias. Este tipo de políticas tienen efectos directos sobre el empleo del factor trabajo y son en sí mismas redistributivas, más allá del destino que se dé a los fondos recaudados por derechos de exportación.

La consigna de este tipo de intervención es simple, una vez garantizado el acceso a los bienes básicos que implica un mínimo de dignidad para todos los habitantes, se puede discutir el destino del excedente de producción. Solo así, se cumpliría el criterio paretiano, respecto de que nadie mejore su situación al precio de empeorar la de otro. Simultáneamente, algunos pueden ganar en la medida que la relación de precios para el intercambio favorezca a su sector.

Esto no agota las críticas al modelo general de comercio. Gunnar Myrdal (1967), por ejemplo señala que la teoría del comercio internacional se fundamenta al menos en tres falsos principios:

El principio de inmovilidad de los factores, que fue falsado por las grandes migraciones de mano de obra, por ejemplo desde Europa hacia los nuevos continentes (pp 157-174), o los movimientos internacionales de capital (pp 175-211)

El principio de equilibrio, falsado por un proceso de acumulación distante del equilibrio,

en lo que respecta a la relación entre las proporciones de factores disponibles y los precios engendrados por el comercio internacional (p 391).

El principio de igualdad entre países, falsado por las diferentes posiciones comerciales, y consecuentemente, diferentes políticas comerciales a implementar (p 490 y ss)

Celso Furtado (1987) agrega a esta lista el hecho de ignorar el proceso de acumulación que es el vínculo entre el presente y el futuro y la fuerza motriz del desarrollo. Así, el modelo general de comercio, basado en las ventajas comparativas es un modelo de equilibrio estático y parcial pero si se pretende hacer un modelo dinámico de las ventajas comparativas se hace necesaria una teoría de las inversiones. “El problema que aparece es explicar la expansión de la capacidad productiva, teniendo en cuenta el proceso de progreso técnico, las economías externas dinámicas y factores autónomos que condicionan la composición de la demanda final.” (p 229)

En los modelos dinámicos, se hace necesario abandonar la idea de Equilibrio, dice Furtado (1987), citando a Myrdall, que, “estando tan enraizada en el pensamiento económico, no se funda en la observación de la realidad social. Fue en verdad, tomada en préstamo de la mecánica racional, en la cual, a toda acción corresponde una reacción igual y en sentido contrario. (...) Mientras que, si partimos de la observación directa de la realidad económica, difícilmente podremos traducirla a modelos en que a cada acción corresponde una reacción tendiente a anularla (...) la realidad parece mostrarnos lo contrario a esa tendencia al equilibrio: toda variable erógena provoca una cadena de reacciones cuyo sentido, de manera general, se confunde con la variable misma” (p 230)

Pero también existen otros elementos a tener en cuenta aún en los modelos de estática comparativa, como los costos fijos, que determinan que las ventajas de las economías de escala justifiquen en algunos casos la protección a aquellas industrias que sólo son competitivas produciendo a gran escala, o los aspectos estratégicos que llevan a los países a proteger ciertos sectores que no son necesariamente rentables.

En muchos casos, la protección de un sector trabajo intensivo (en un país con escasa mano de obra) sirve para aumentar su producción y la demanda del mercado, de manera que la posición de la mano de obra puede mejorar en relación a otro factor (Van Meerhaeghe, 1980, p 109).

No se puede dejar de señalar que hay muchos argumentos acertados para la política intervencionista, algunas veces se la coloca al nivel de la mejor entre las alternativas existentes, argumentos que pocas veces se mencionan en la formación de los futuros economistas, pero que provienen de teóricos de renombre.

El ya citado Myrdal (1967), señala, acertadamente, que “las restricciones a la importación en los países subdesarrollados son ante todo necesarias por los efectos sobre el balance del comercio exterior de una creciente demanda de productos importados que, a su vez, es el resultado directo o indirecto del aumento de las inversiones que implica una política de desarrollo” (p 466)

Y presenta cuatro razones especiales para el proteccionismo en los países subdesarrollados:

(1) “El carácter general de esas restricciones [proteccionistas] (...) tendrá que dar libre entrada a las importaciones de bienes de capital, pero coartar las importaciones de bienes de consumo y, en particular, de los productos de lujo (...) Las restricciones a la importación proporcionan un medio de superar el proceso de “crecimiento natural” y de crear inmediatamente la demanda necesaria para una industria nacional determinada” (pp 476-478).

(2) “un país subdesarrollado se caracteriza por la ausencia de una base industrial (...) por esa misma razón, las economías externas que deben ser conseguidas mediante la inversión individual así como las ventajas que obtendrán otras industrias futuras son relativamente grandes. Esta ventaja, que no aparece en el cálculo de la inversión, es también un motivo racional para subsidiar industrias, tanto de exportación, como las que compiten con las importaciones” (p 468).

(3) “la existencia de un excedente de mano de obra [desempleo], hace que sea económicamente ventajoso hacer a esa mano de obra producir, aun cuando, en términos de precios del mercado internacional, los productos puedan ser comprados a menos precio en el extranjero” (p 469).

(4) “los costos internos y la estructura de precios en un país subdesarrollado tienden a estar desnivelados entre la industria y la agricultura en una forma que obstaculiza la industrialización si la industria no fuera protegida y estimulada (...) por lo tanto, son necesarias las intervenciones en los sistemas de precios, para tornar remunerativa la producción y la inversión en líneas seleccionadas” (pp 469-470)

Es importante también destacar que las ventajas comparativas no son producto de las dotaciones de factores, sino de la tecnología empleada para producir combinándolos:

“Cuando se examina hasta qué punto la ventaja comparativa es una función del desenvolvimiento de la tecnología, entonces, la concepción tradicional de una división (internacional) efectiva del trabajo, que constituye la espina dorsal teórica de la política comercial liberal, se torna una guía incierta en este mundo cambiante de la nueva política industrial.” (Ohlin, 1949)

Al respecto, es necesario señalar el carácter ideológico del librecomercio que no deja de responder, como toda ideología, a intereses específicos de ciertos grupos o países:

“Esto se aplica particularmente a los países subdesarrollados que, correctamente, afirman que el librecomercio es una tradición tan antigua por corresponder a los intereses de los países industriales” (Little, 1950)

Y, por último, si bien este trabajo se ha concentrado más en temas relacionados con la distribución y la justicia social que en el crecimiento, es erróneo suponer que el comercio, por sí solo, pueda lograr el crecimiento económico si no están dadas otras condiciones necesarias:

“Una tendencia favorable en los términos de intercambio no significa, necesariamente, un beneficio para la economía del país en cuestión (...) El crecimiento económico es el resultado de una considerable variedad de factores, considerándose como principales el patrón del gobierno y de la administración, la capacidad emprendedora de la Población del país y la calidad de la educación” (Van Meerhaeghe, 1980).

En este contexto, resulta lícito cuestionarse hasta dónde son válidas las decisiones de política económica que se fundan en los modelos neoclásicos del comercio siendo que, como se ha mostrado, no reflejan la realidad de países como la Argentina. Se justifica entonces el esfuerzo de los economistas por adecuar o crear modelos que reflejen, de la mejor manera posible, las realidades económicas que se pretenden representar y sobre las que se quiere intervenir, a riesgo de terminar tratando de adecuar la realidad a los modelos que se quieren usar. Este trabajo pretende ser un pequeño aporte en ese sentido.

Bibliografía

- Agarwala, A. y Singh, S. (1963), La economía del subdesarrollo, Tecnos, Madrid.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. Y Schorr, M. (2001), La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Área de Economía y Tecnología.
- Chacholiades, M. (1980). Economía Internacional. Edit. Mc Graw-Hill. México.
- Chenery, H. (1973), Vantagem comparativa e política de desenvolvimento, en American Economic Association and Royal Economic Society (1973), Panorama da moderna teoria econômica. V. 2: Crescimento e desenvolvimento, Editora Atlas, São Paulo, pp. 167-203
- Diamand, A y Nochteff, H.(1994) La cuestión del empleo. Cuaderno N° 6. Consejo Académico. Fundación Unión Industrial Argentina. Buenos Aires.
- Diamand, M., Nochteff, H. (eds.) (1999), La economía argentina actual: problemas y lineamientos de políticas para superarlos, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Eckaus, R. (1955), El problema de las proporciones factoriales en las zonas subdesarrolladas, The American Economic Review, septiembre de 1955, reproducido en Agarwala, A. y Singh S. (1963), La economía del subdesarrollo, Tecnos, Madrid.
- Furtado, C. (1987), Teoria Política do Desenvolvimento Econômico, Companhia Editora Nacional, São Paulo.
- INDEC, Estadísticas, en <http://www.indec.gov.ar> (fecha de acceso 10-10-2007).
- INDEC, Informes de coyuntura de la industria de maquinaria agrícola, años 2002 al 2007.
- Krugman, P. Y Obstfeld, M. (2001), Economía Internacional: Teoría e Política, Makron Books Ltda., São Paulo.
- Lapolla, A. (2009), declaraciones en el programa Marca de Radio del 01-08-2009 (en <http://www.marcaderadio.com.ar> archivos de audio 090801b2.mp3 y 090801b3.mp3)
- Little, I. (1950) A Critique of Welfare Economics, Oxford University Press, London, en Van Meerhaeghe, M.A. (1980), Economía Internacional, Editorial Atlas, São Paulo.
- MINISTERIO DE TRABAJO, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (2003), Distribución del ingreso, pobreza y crecimiento en la Argentina.
- Myrdal, G. (1967), Perspectivas de uma Economia Internacional, Editora Saga, Rio de Janeiro.
- Ohlin, G. (1949), Trade in A Non-Laissez-Faire World, en Van Meerhaeghe, M. (1980), Economía Internacional, Editorial Atlas, São Paulo.
- Reca, L. (2006), Aspectos del Desarrollo Agropecuario Argentino 1875-2005, Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria, Buenos Aires.
- Ricardo, D. (1988), Princípios de Economia Política e Tributação, Nova Cultura, São Paulo.
- SIEMPRO, Deuda Social, Mayo de 2003.
- Smith, A. (1776), Investigación de la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones, editoración en español, Bosch, Barcelona, 1933.
- Van Meerhaeghe, M. (1980), Economía Internacional, Editorial Atlas, São Paulo.